

ЦІНОВИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ВИРОБНИКІВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Резюме. Розглянуто особливості формування цінової політики в ЖКГ. Виконано аналіз існуючих моделей ціноутворення на житлово-комунальні послуги. Обґрунтовано доцільність пошуку науково-методологічного підходу до формування цінової стратегії, що забезпечує раціональну поведінку виробників житлово-комунальних послуг.

The summary. The peculiarities of price forming in policy in the housing and communal services. The existing price forming models in housing and communal services have been analysed. There is given the beau (foundation) for expediency of searching scientific-methodological approach to price forming providing efficient behaviour of producers of housing and communal services.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, раціональна економічна поведінка, цінова стратегія, ціноутворення, тариф.

Постановка проблеми. Стан ціноутворення в житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) характеризується значними недоліками і вимагає суттєвого удосконалення. Цінова проблема, що загострюється, названа в програмних документах реформування ЖКГ [1], а також у публікаціях провідних дослідників і фахівців однією з основних причин негативного стану галузі. Ця проблема полягає у: зростанні збитковості житлово-комунальних підприємств, відсутності інвестицій у ЖКГ, що призводить до катастрофічного старіння основних фондів; неплатоспроможності споживачів житлово-комунальних послуг (ЖКП); скороченні заробітної плати працівників, що спричиняє відтік кваліфікованих кадрів з галузі. За підсумками 2010 р. консолідовані збитки підприємств ЖКГ досягли 3,4 млрд. грн, знос житлово-комунальних мереж, за різними оцінками, – 50–80%, дебіторська заборгованість – понад 13 млрд. грн [2]. Наявність зазначеної проблеми не може забезпечити вітчизняним житлово-комунальним підприємствам утримання фінансових показників вищих за поріг безпеки і може призвести до руйнування системи життєзабезпечення населення, компрометації основних принципів соціально орієнтованої ринкової економіки.

У питаннях цінової політики основні напрями концепції реформування галузі [1] полягають у наступному. Політика цін і тарифів на послуги ЖКГ не відповідає ринковим умовам. Необхідно створити умови для надійного й безпечного надання житлово-комунальних послуг з доступних цін, які стимулюють енергозбереження. Державна політика реформування житлово-комунального господарства базується на принципах переходу до економічно обґрунтованих цін і тарифів за користування житлом і комунальними послугами. Встановленню у сфері ЖКГ сучасних ринкових принципів повинно передувати впровадження ринкових механізмів ціноутворення з елементами державного регулювання. Реформування галузі передбачає проведення взаємоузгодженої тарифної, інвестиційної політики та політики у сфері розвитку внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ціноутворення у галузі ЖКГ України присвячені аналітичні огляди авторитетних фірм, доповіді відповідальних працівників Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства, роботи видатних учених і практиків А.В. Бабака, Р.І. Онищука, В.П. Полуянова, О.П. Романюка, Н.О. Гури, С.С. Дзезика, Е.Н. Кайлюка, А.А. Френкеля, Н.М. Лисенко, В.І. Чиж та ін. Зарубіжна література з проблем формування і регулювання цін у сфері природних монополій представлена роботами В. Баумоля, Н. Демзетца, Д. Моріса, Дж. Панзара, Р. Познера, Дж. Стіглера, Р. Уїлліга, О. Уїльямсона, Ф. Хайека, Д. Хейя. Не зважаючи на всю гостроту цього питання, наукових розробок з обґрунтування практичних напрямів його вирішення й орієнтованих на формування раціональної економічної поведінки виробників комунальних послуг в Україні недостатньо.

Мета статті. Розглянути особливості формування цінової політики в ЖКГ, проаналізувати існуючі моделі ціноутворення на житлово-комунальні послуги в Україні, оцінити досвід ціноутворення на ЖКП в економічно розвинених країнах, обґрунтувати доцільність пошуку науково-методологічного підходу до формування цінової стратегії житлово-комунальних підприємств.

Отримані результати. У ЖКГ традиційно виділяють дві групи підприємств: технологічні (комунальні) й житлово-експлуатаційні. Тотожність систем управління ціноутворенням на комунальних підприємствах дозволяє звузити коло досліджень до однієї підгалузі (наприклад, теплопостачання), у якій можуть бути отримані результати, показові для всієї галузі. Вибір підприємств теплопостачання зумовлений тим, що з технічного погляду система теплопостачання є однією з найскладніших, якщо не найскладнішою, серед систем, які функціонують на побутовому рівні, забезпечуючи життєдіяльність населення. Відповідно вона якнайповніше розкриває технологічні особливості галузі, їх вплив на формування цінової політики на ринку ЖКП і економічну поведінку житлово-комунальних підприємств.

Крім того, аналіз структури існуючих на сьогодні в Україні квитанцій з оплати житлових і комунальних послуг дозволяє встановити пріоритетність мережевих комунальних підприємств у дослідженні проблеми впливу цінового чинника на раціональність їх економічної поведінки. Питома вага оплати таких послуг, як гаряче і холодне водопостачання, опалювання, складає понад 80% від сукупних витрат населення на оплату всіх ЖКП. Крім того, на відміну від житлово-експлуатаційних, комунальні підприємства надають значний обсяг послуг юридичним особам.

Особливості виробництва й реалізації комунальних послуг і функціонування мережевих комунальних підприємств, детально розглянуто в роботі [3] автора статті, визначають специфіку моделювання ціноутворення на ЖКП в Україні, а також формування цінової політики в галузі, визначення цінової стратегії підприємства ЖКГ, впливи цінового чинника на економічну поведінку виробників цих послуг (рис. 1).

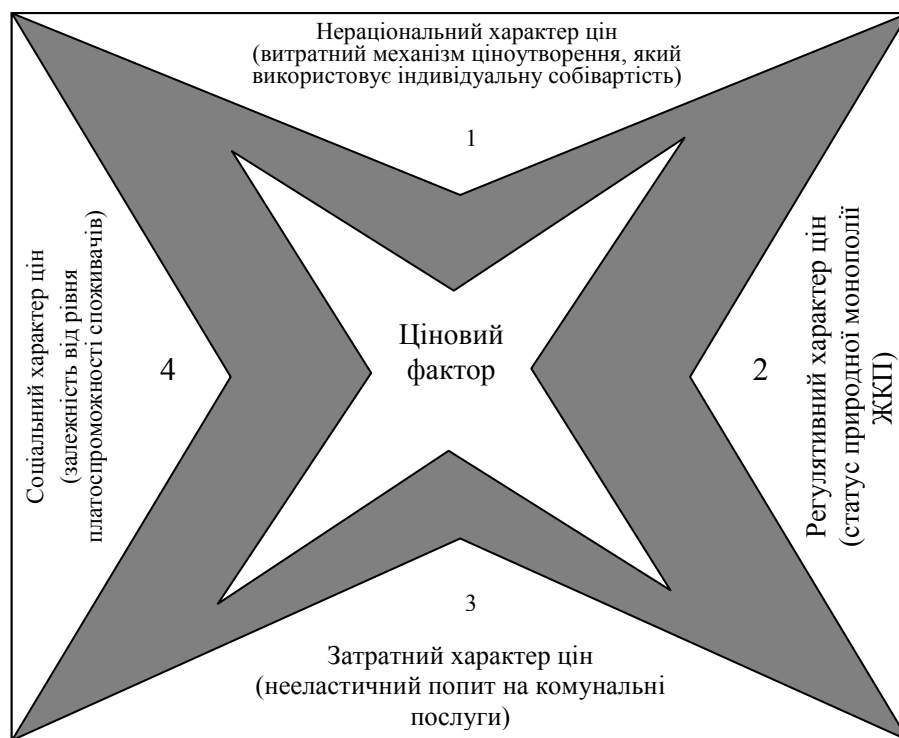


Рисунок 1. Специфіка управління ціновим чинником на ЖКП, яка зумовлена особливостями ЖКГ в Україні

По-перше, ціноутворення на ЖКП має нераціональний характер цін, які засновані на особливому порядку формування витрат, що включаються в тарифоутворювальну собівартість ЖКП.

Припущення про раціональність виробника – важливе, яке означає, що виробник, переслідуючи свою мету – отримання максимуму корисного ефекту від своєї діяльності, – не здійснює економічно невігідних для себе дій. Оскільки корисний ефект виражається у розмірі прибутку, метою виробника є його максимізація. Процес ціноутворення на ЖКП в Україні не може бути розцінений як процес, що забезпечує раціональну поведінку виробника, оскільки не

гарантує йому досягнення мети. Як зазначено в програмному документі [1], «Недосконала тарифна політика зумовила хронічну і постійно зростаючу збитковість підприємств». Дослідженням встановлено, що темпи зростання збитковості підприємств ЖКГ щорік досягають майже 30 %. Особливо низька рентабельність на підприємствах тепломережі. У 2010 році рентабельність виробництва послуг теплопостачання в Україні склала – 0,9%.

Серед основних аспектів проблеми існуючої нераціональності в ціновій політиці вітчизняного ЖКГ є перевищення витрат підприємств на надання послуг над тарифами. При цьому темпи зростання витрат значно перевищують темпи зростання тарифів на ЖКП. За даними проведеного дослідження за період з 2007 до 2010 рр. це перевищення в одному з підприємств тепломережі Донецької області склало понад 30%.

Завдання забезпечення раціональності поведінки суб'єктів ринку ЖКП поставлене в програмі реформування галузі [1] як забезпечення такої тарифної політики, яка б гарантувала беззбиткову роботу підприємств. Необхідно відзначити, що гарантією беззбитковості українських житлово-комунальних підприємств може стати виключно така тарифна політика, яка передбачає формування тарифів на основі суспільно необхідних витрат і забезпечує цим підприємствам відшкодування витрат виробництва й рентабельність.

Забезпечення відшкодування тарифами всіх економічно обґрунтованих витрат на виробництво, транспортування й постачання тепловою енергією є також обов'язковою умовою, зафіксованою в законах України «Про житлово-комунальні послуги» і «Про теплопостачання» [4, 5].

Методологія формування комунальних тарифів в Україні передбачає виконання вимог так званого «витратного механізму ціноутворення». Комунальний тариф включає повну собівартість, прибуток та ПДВ. Основою комунального тарифу є собівартість, тобто витрати, понесені комунальним підприємством на виробництво й реалізацію продукції (послуг). Склад витрат, що включаються в собівартість виробництва і реалізації робіт (послуг) у ЖКГ України, визначається відповідно до Методичних рекомендацій № 47 [6].

Розроблення комунальних тарифів базується на індивідуальній (а не середньогалузевій) нормативній собівартості, що відображає об'єктивні, природні, демографічні, містобудівні, економічні умови кожного населеного пункту.

На сьогодні в Україні використовується дві системи встановлення тарифів на ЖКП. Проте, як показує аналіз, обидві системи не забезпечують виконання умови досягнення беззбиткової діяльності підприємств ЖКП (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз систем тарифоутворення на комунальні послуги в Україні

Система	Сутність системи	Забезпечення раціональності
1. Схема «витрати плюс» (cost plus)	Встановлюється граничний рівень рентабельності (співвідношення прибутку до затрат)	Не стимулює підприємства до економії ресурсів і скорочення витрат
2. Методика фіксування граничних цін (price cap)	При зіставленні калькуляції визначається не тільки повна собівартість калькуляційної одиниці, але й частина кожної статті витрат	Обмежує житлово-комунальні підприємства у максимізації доходів

Аналіз переваг і недоліків апробованих у міжнародній практиці й відомих у науковій літературі методів ціноутворення на комунальні послуги дозволив оцінити доцільність їх використання у вітчизняному ЖКГ (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз використання сучасних методів ціноутворення на комунальні послуги

Методи	Зміст методу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4

**Економіка та управління
національним господарством та суб'єктами господарювання**

Метод «витрати плюс»	Встановлюється необхідний рівень доходів у плановому періоді: $RR = OE + D + T + (RB * ROR), \quad (1)$ де OE – затрати операційної діяльності; D – амортизація; T – податки; RB – база для застосування норми рентабельності; ROR – норма рентабельності	Підприємство може компенсувати тарифи затрати операційної діяльності, капітальні затрати і забезпечити прибутковість капіталу	Не мотивує підприємство до економії ресурсів і стимулює до збільшення обсягів інвестицій понад необхідний рівень
Метод встановлення граничного рівня ціни	Регулятивний орган встановлює тариф, з якого починається дія цього методу, тобто визначається перша цінова межа: $RR = (OE + D + T + CC) * (1 + ROR), \quad (2)$ де CC – капітальні затрати в розмірі чистого планового прибутку	Мотивація здійснюється шляхом інвестування в підприємство отриманого понад встановлений рівень прибутку	Низька Рентабельність і збитковість вітчизняних підприємств ЖКГ обмежує сферу застосування
Метод встановлення граничного рівня прибутку	Регулюється рівень прибутків, які може отримати підприємство: $R = (R + CGA + \Delta Cust) * (1 + RPI - X + Z), \quad (3)$ де R – встановлений регулюючим органом максимальний рівень прибутків; CGA – коректуючий фактор, який відображає рівень прибутків у розрахунку на одного споживача; $\Delta Cust$ – зміни кількості споживачів у порівнянні з попереднім роком; X – фактор ефективності; Z – коректуючий фактор на форс-мажорні обставини	Стимулює підприємство до максимізації прибутку за рахунок зниження затрат і дозволяє підприємству вільно розпоряджатися одержаною завдяки цьому економією	При встановленому граничному рівні прибутків зменшення рівня реалізації може використовуватися як метод зменшення затрат, що призводить до збільшення тарифів
Метод плаваючої шкали	Підприємство дозволяє отримувати прибуток у розмірі, який визначається встановленою межею норми прибутку: $r = k - \lambda (k - r^*), \quad (4)$ де r – встановлена норма прибутку на період регулювання; k – фактична норма прибутку за попередній період; r^* – орієнтир норми прибутку (верхня її межа); λ – коефіцієнт розподілу прибутку	Тариф не коректується, якщо фактична норма прибутку не виходить за встановлені межі	Упровадження в практику підприємств ЖКГ України досить складне: вимагає від регулюючого органу жорсткого контролю за рівнем затрат і прибутку

Закінчення таблиці 2

Метод умовної конкуренції	Полягає в порівнянні підприємства, ціни якого регулюються, з групою подібних підприємств: $P = \dot{a}C + (1 - \dot{a}) \sum (f C^*), \quad (5)$ де P – граничний рівень ціни для компанії; \dot{a} – частка, яку займає фірма в загальній масі відібраних підприємств; C – затрати компанії в розрахунку на одиницю послуг; f – «ваги» (за прибутком чи кількісними показниками) для групи компаній; C^* – питомі затрати (або ціна) для групи подібних компаній	Стимулює підприємство до мінімізації затрат	Складність отримання необхідної інформації для порівняння підприємств ЖКГ між собою, а також обмежені можливості коректування даних за кожним підприємством
Метод часткового корегування затрат	Встановлюється зв'язок між коригуванням ціни і змінами в затратах підприємства за даними базисного року: $P = C' + \lambda (C - C'), \quad (6)$ де P – відкорегована ціна; C' – затрати в розрахунку на одиницю продукції (питомі затрати) в базисному році; C – фактичні питомі затрати; λ – коефіцієнт розподілу економії понад затрати ресурсу	Забезпечує стимул до мінімізації затрат за рахунок коригування тарифу на величину, що пропорційно менша, ніж фактичні зміни в затратах	Можливий лише при встановленні залежності між затратами і тарифом
Метод регулювання шляхом визначення ланцюжка стимулів	Регулятивний орган пропонує підприємству певний набір заохочень, які не впливають на рівень добробуту споживачів	Наявна можливість вибору серед запропонованого набору стимулів	Потребує великого обсягу інформації і великих затрат на її опрацювання

Дані таблиці 2 дають підстави зробити висновок, що сучасні тенденції регулювання цін на послуги підприємств – природних монополістів спрямовані, перш за все, на мінімізацію розміру перевищення ціни над граничними витратами. Для умов функціонування вітчизняних підприємств ЖКГ, що демонструють тенденцію зростаючої збитковості, тобто перевищення витрат над ціною, таке завдання не стоїть. Звідси випливає, що використання зарубіжних методів у практиці вітчизняного ціноутворення на ЖКП не забезпечує умов формування раціональної поведінки підприємства і, отже, не доцільне.

Інтерес з погляду цілезабезпечення українських підприємств ЖКГ становить підхід цільової калькуляції або цільового ціноутворення (target costing or price-based model) [7], який передбачає, що підприємство спочатку визначає тариф на послугу, а потім, виходячи з планової ціни реалізації послуги, розраховуються витрати. Такий підхід у Великобританії. Вважається, що він стимулює комунальні підприємства до економії ресурсів, оскільки заощаджені засоби залишаються у розпорядженні підприємств у вигляді прибутку. Проте використання цього підходу в чистому вигляді в умовах нестабільної економіки при неконтрольованому зростанні тарифів на енергоресурси не дозволяє забезпечити вітчизняним підприємствам ЖКГ очікуваних результатів – підвищення прибутковості.

Найбільш адекватними до умов функціонування вітчизняних виробників ЖКП є російські. Узагальнення результатів досліджень російських учених у сфері вдосконалення тарифної політики, виконане в роботі [8], дозволило виявити істотний недолік (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз тарифів на ЖКП, запропоновані російськими дослідниками

Вид тарифу	Структура тарифу і переваги	Недолік
Спеціальний тариф	Передбачає наявність нормованої і додаткової частин тарифу, що дозволяє диференціювати оплату послуг у відповідності з платоспроможним попитом і забезпечує найбільш справедливе відшкодування витрат споживачами	Не спрямований на формування раціональної економічної поведінки виробника ЖКП
Диференційовані за зонами доби тарифні ставки на теплову енергію	Дозволяють відшкодовувати затрати на обслуговування й утримання потужностей, які використовуються в непікові періоди за рахунок тих, хто створює навантаження в пікові періоди	
Підвищений тариф за понадлімітне споживання	Стимулює споживача до енергозбереження	
Включення до тарифу безнадійної дебіторської заборгованості та інвестиційної складової	Дозволяє відшкодовувати затрати на виробництво теплової енергії й розвиток виробництва за рахунок сумлінних споживачів	
Двоставкові тарифи	Передбачають наявність постійної і змінної складових тарифу, що дозволяє відшкодовувати затрати на обслуговування й утримання потужностей у неопалювальний сезон. Виконують регуляторну функцію і забезпечують найсправедливіше відшкодування витрат великих споживачів, а також споживачів без лічильників	
Триставкові тарифи	Передбачають наявність трьох складових елементів затрат: на виробництво, транспортування і збут. Дозволяє проводити облік затрат і аналіз відхилень з кожної операції	
Пакет послуг з регульованих і вільних тарифів	Передбачає встановлення регульованого тарифу на мінімально необхідний набір послуг і вільного тарифу – на додатковий набір послуг. Забезпечує підтримку малозабезпеченого населення	
Забезпечуючий ліквідацію перехресного субсидування	Спрямований на усунення цінової дискримінації в галузі	
Сезонні тарифи	Дозволяють при значних коливаннях попиту усунути невідповідність між отриманими прибутками і витратами	

Виконаний у таблиці 3 аналіз свідчить про можливу адаптацію запропонованих тарифів до умов української дійсності. Проте пропозиції російських авторів не передбачають реалізацію функції стимулювання підприємств до максимізації прибутків за рахунок скорочення витрат на виробництво послуг. Таким чином, використання запропонованих тарифів у вітчизняній системі ціноутворення не забезпечує умов для досягнення беззбиткового функціонування підприємств галузі та формування раціональної економічної поведінки суб'єктів ринку ЖКП.

По-друге (див. рис. 1), підприємства, що надають комунальні послуги, є природними монополістами. У галузях природних монополій початково існує протиріччя між виробничою й алокативною ефективністю внаслідок того, що велика компанія має перевагу у витратах. Як спосіб вирішення цього протиріччя держава використовує регулювання цін (тарифів). Прийнято вважати, що регульовані ціни є вирішенням завдання максимізації виграшу споживачів за умови беззбитковості єдиного продавця.

Проте, як відзначено в роботі [9], регулюючий орган не володіє тим же обсягом інформації про витрати, що й регульована компанія. У свою чергу, в останньої виникає стимул-реакція дезінформувати регульовальника, завищуючи звітний рівень витрат у порівнянні з фактичним. Специфічним моментом підвищення витрат є надлишкові інвестиції монополіста. Виникає ефект Аверча-Джонсона. Через його дію регульовальникові не вдається мінімізувати втрати від алокативної ефективності.

Ще більші проблеми виникають через те, що у регульованого виробника відсутні адекватні стимул-реакції як до зниження витрат при даній технології, так і до оновлення виробництва. Навіть розуміючи цю проблему, регулювальник не може визначити, якою мірою зміна витрат монополіста зумовлена рівнем його зусиль, а в якій – зміною цін ресурсів та іншими зовнішніми чинниками.

Традиційно конкурентна політика в галузях природних монополій використовує дві групи методів. Перша полягає у виведенні якомога більшого числа ринків з-під режиму тарифного регулювання. Це передбачає розподіл видів діяльності в регульованих галузях на природно-монополійні й потенційно конкурентні. Для останніх кінцевою метою перетворень є повна відмова від тарифного регулювання. Друга група методів пов'язана з удосконаленням тарифного регулювання, впровадженням стимулюючих контрактів у тарифному регулюванні на ринках природних монополій.

Відправною точкою розвитку сучасної теорії галузевих ринків вважається парадигма «структура – поведінка – результати» (structure – conduct – performance, SCP), представлена гарвардською школою. Представники школи перевіряли гіпотези про те, що чим вища ринкова концентрація, тим нижча конкуренція і вищі ціни.

Цей підхід піддався гострій критиці з боку представників школи Чикаго. На думку Х. Демсетца [10], і висока ринкова частка, і високий прибуток пояснюються третьою змінною – ефективністю. При конкурентній взаємодії між продавцями підвищення ринкової частки і прибутку досягається тим продавцем, який має переваги у витратах навіть при повній відсутності ринкової влади.

Головний висновок концепції змагальних ринків У. Баумоля і співавторів [11] – потенційна конкуренція впливає на ціну та ефективність так само, як і фактична. У відсутність бар'єрів входу перевага у витратах великих фірм не може створювати ринкову владу і приносити втрати суспільного добробуту. Ця теорія сильно вплинула на політику розвитку конкуренції в галузях природних монополій. Ще більшу важливість для політики дерегулювання в галузях природних монополій становлять висновки теорії змагальних ринків: за певних умов потенційна конкуренція зможе знизити ціну на ринку і, отже, зробити непотрібним свідомо неефективне тарифне регулювання.

Принциповою особливістю неоавстрійського підходу, представником якого є Ф. Хайек [12], є інтерпретація конкуренції не як типу взаємодії компаній на ринку, а як динамічного за природою процесу. Йдеться не стільки про конкуренцію у вузькому сенсі слова, скільки про конкурентний порядок, який вимагає інституційного обрамлення у вигляді приватної власності і свободи контрактів. Головний висновок неоавстрійської концепції — державне регулювання практично завжди неефективне і створює перешкоди для економічного розвитку. Інститути ринку як компенсуючий механізм провалів координації ефективніші.

Аналіз етапів розвитку сучасних уявлень про джерела ринкової влади в галузях природних монополій дозволив зробити висновок про наявну тенденцію до зниження ролі тарифного регулювання і необхідність упровадження стимулюючих контрактів. Нові ідеї викликали активні дезінтеграційні й приватизаційні процеси в галузях природних монополій більшості країн світу. Тому для України, де характерні діаметрально протилежні процеси, надзвичайно важливе правильне оцінювання досвіду реформування природних монополій в економічно розвинених країнах.

У Законі України «Про природні монополії» природна монополія визначена як «стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за умови відсутності конкуренції унаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з важливим зменшенням витрат виробництва на одиницю товару відповідно до збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), які виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у вжитку іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)» [13]. Основним критерієм віднесення ринку до ринків природних монополій згідно із Законом, є наявність ефекту масштабу, що дещо суперечить визначенню, запропонованому У. Баумолем [11], який ще одним критерієм називає наявність бар'єрів входження на ринок.

Проте формуванню конкурентного середовища в житлово-комунальному господарстві не сприяють заходи, спрямовані виключно на усунення бар'єрів входження на ринок житлово-комунальних послуг. Більше того, «реформування галузі передбачає реалізацію ефективної антимонопольної політики і здійснення інституційних перетворень на ринку житла і житлово-комунальних послуг, спрямованих на розвиток ринкових стосунків і конкуренції» [1].

Основним чинником, який зумовлює виникнення й існування природних монополій в ЖКГ, є наявність ринкових, технологічних і територіальних особливостей виробництва. До ринкових особливостей відносять: наявність певної оптимальної межі потреби в продукції комунальних підприємств, локальна обмеженість і стійкість попиту. До технологічних особливостей відносять безперервність виробничого процесу і використання в ході технологічного процесу складної інженерної інфраструктури, прив'язаної до конкретної території. Вплив територіального чинника на систему ціноутворення визначається необхідністю в доставці носія послуги до кінцевого споживача за допомогою мережевих (магістральних) систем.

Вплив ринкового, технологічного і територіального чинників визначає організаційні особливості ціноутворення в галузі, а саме: рівень тарифів, відповідно до Закону України «Про місцеву самоврядуність в Україні», визначають місцеві органи державної виконавчої влади і самоуправління [14].

По-третє (див. рис. 1), специфічна особливість цін на комунальні послуги полягає в їх витратному характері. Витратними називають такі ціни, на які механізм попиту і пропозиції не впливає. Споживання товару може збільшуватися або зменшуватися незалежно від того, виросла його ціна, зменшилася або залишилася незмінною. Такі товари називають абсолютно нееластичними до попиту, це насущні товари, що не мають замінників.

Вважається, що комунальні послуги – типовий приклад таких товарів. Відсутність взаємозалежності між ціною і попитом змушує виробників таких товарів визначати ціну продукції на основі витрат. Іншими словами – шляхом вирахування вартості витрачених на виготовлення продукту сировини, матеріалів, праці (його оплата), а також засобів на відтворення основних фондів, витрат на управління і так далі. Іншими словами, оскільки у сфері комунальної діяльності не діє механізм попиту і пропозиції, ціна послуги формується на основі витрат.

Таким чином, витратною ціну робить не спосіб її розрахунку і включення в неї елементів вартості, а загальноприйнята уява про нееластичність попиту на комунальні послуги.

Безумовно, таке становище поширюється на попит з позитивним вектором утворення. У випадку з негативним попитом (поняття негативного попиту представлено в роботі [3] автора цієї статті) ситуація змінюється: негативний попит, викликаний ціновим чинником, знаходиться в прямій залежності від рівня ціни на комунальні послуги.

Кажучи про еластичність попиту, слід відзначити роботи зарубіжних і вітчизняних авторів [15, 16], у яких обговорюється еластичність попиту на електроенергію за ціною і наголошується, що твердження про нееластичність попиту на ЖКП не завжди виконується, – на прикладі введення диференційованого тарифу для домогосподарств залежно від часу доби спостерігається зсув попиту в години дешевого тарифу.

Помилкове уявлення про природу формування витратних цін породжує безперервні спроби «виправляти» ціну за допомогою досконаліших методів її розрахунку й регулювання. При цьому використання цінового чинника впливу на негативний попит ігнорується.

По-четверте (див. рис. 1), ще однією специфічною особливістю ціноутворення в ЖКГ є залежність економічного стану підприємств від можливості оплачувати встановлений тариф споживачами, тобто від рівня платоспроможності споживачів ЖКП. Іншими словами, соціальний чинник виступає основоположним при формуванні цінової політики в ЖКГ.

У той же час, згідно з існуючими законодавчими і нормативними документами з реформування ЖКГ, одним із першочергових завдань називається завдання переходу до економічно обґрунтованих тарифів, при цьому соціальний чинник при визначенні тарифу не вказується.

Врахування соціального чинника на сьогодні здійснюється непрямыми методами фінансової регуляції рівня цін. Найпоширенішим методом фінансової регуляції рівня цін є

бюджетні дотації. Крім того, фінансове регулювання рівня цін здійснюється за рахунок чистого доходу підприємства-виробника ЖКУ і чистого доходу суспільства (пільги при фінансових взаєминах з державою). Окрім перерахованих методів, цін, що дозволяють дотримуватися ощадного рівня, на ЖКП для населення, існують цінові методи, які дозволяють перерозподіляти чистий дохід на підприємстві. Підприємства ЖКГ, надаючи послуги населенню за пільговими цінами, реалізують ряд послуг іншим категоріям споживачів за підвищеними цінами.

Відсутність орієнтації на соціальний чинник спричиняє неконтрольоване зростання цін на комунальні послуги. Починаючи з 2005 року індекс споживчих цін на послуги опалювання і гарячого водопостачання в середньому зростає щороку на понад 26 % [17]. Зростання цін на комунальні послуги супроводжується значним зниженням показника рівня життя населення, рівня його платоспроможності. З одного боку, оплата комунальних послуг має значну питому вагу у витратах населення (за даними [18] 15–20% сукупного доходу середньостатистичної української сім'ї складає оплата комунальних послуг). З іншого, – збільшення вартості спожитих підприємствами (юридичними особами) комунальних послуг викликає збільшення собівартості виробленої ними продукції (наданих послуг), тим самим, викликаючи дорожчання останньої і побіжно знижуючи показники платоспроможності кінцевого споживача. Зниження показника платоспроможності населення є передумовою зростання показника негативного попиту [3] на житлово-комунальні послуги і зниження результатів фінансової діяльності підприємств ЖКГ. Крім того, це порушує один з обов'язкових принципів економічної поведінки підприємства – принцип соціальної відповідальності.

Необхідно також відзначити, що трансформаційні процеси в Україні, спрямовані на придбання ознак соціально-орієнтованої ринкової економіки, висувають вимоги першочерговості вирішення соціального аспекту цієї проблеми, тобто вирішення проблеми існуючого перевищення темпів зростання тарифів над темпами зростання платоспроможності споживачів. Висунута програмним документом [1] вимога до досягнення мети реформування галузі «створення умов для надання ЖКП за доступними цінами» може бути виконана при обов'язковому забезпеченні перевищення темпів зростання платоспроможності споживачів над темпами зростання тарифів. Звідси випливає, що вдосконалення тарифної політики має бути спрямоване не на систематичне збільшення тарифів, а на застосування фінансових методів управління витратами й ціновим чинником.

Висновки. Раціональну економічну поведінку підприємств – природних монополістів як суб'єктів базових галузей народногосподарського комплексу, стимулює економічне зростання і сприяє максимізації суспільного блага. Нераціональне – призводить до загострення протиріч у суспільстві, будучи потужним імпульсом до розбалансування національної економіки. Поеднання підвищеної соціально-економічної й політичної значущості цих галузей з недостатньо високою ефективністю механізмів регулювання діяльності їх суб'єктів ставить економістів перед необхідністю пошуку науково-методологічних підходів до визначення методів та інструментів дії цінового чинника на фінансову діяльність суб'єктів природних монополій у ринковій економіці.

Використана література

1. Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» від 11 червня 2009 року № 1511-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 47–48. – С. 720.
2. Фінансово-економічні показники діяльності підприємств галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjkg.gov.ua/news/data/attach/377/fes.doc>.
3. Бражникова, Л.Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ: монография [Текст] / Л.Н. Бражникова. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 499 с.
4. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 24.06.2004 р. № 1875-IV // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про теплопостачання» від 22.06.2005 р. № 2633-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг), утв. Приказом Государственного комитета промышленной политики Украины от 02.02.2001 г. № 47 // Приложение к газете «Налоги и бухгалтер». – 2001. – №7(61). – С. 3–199.
7. Tariff Reform and Communal Services Enterprises Restructuring [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- <http://tariffreform.padco.kiev.ua/eng/PUBLICATIONS/publications-e.html>.
8. Полуянов, В.П. Проблемы формирования тарифной политики предприятий теплоснабжения [Текст] / В.П. Полуянов, С.Г. Куликов // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2008. – Вып. 35. – С. 229–238.
 9. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация [Текст] / О.И. Уильямсон; пер. с англ. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
 10. Demsetz H. Two System of Beliefs About Monopoly / H. Demsetz // Industrial Concentration: the New Learning / [ed. by H. J. Goldschmid, H. M. Mann, F. J. Weston]. – Boston: Little, Brown, 1974. – P. 164–184.
 11. Baumol W. J. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure / W. Baumol, C. Panzar, R. Willig. – New York, 1982. – CL7. – P. 169–303.
 12. Хайек, Ф. Частные деньги [Текст] / Ф. Хайек. – М.: Бакон, 1996. – 109 с.
 13. Закон України «Про природні монополії» від 20 квітня 2000 р. № 1682–III зі змінами, внесеними згідно з Законами України № 762–IV від 15 лютого 2003 р., № 1280–IV від 18 листопада 2003 р., № 1293–IV від 20 листопада 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua>.
 14. Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. Документ 280/97-вр, поточна редакція від 15.10.2005 // База даних «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
 15. Богданов, А. Маржинальные тарифы в энергетике [Текст] / А. Богданов // Профессиональный журнал. – 2005. – 04 (17), апрель. – С. 18–22.
 16. Сапожникова, Н.Т. ЕМ: опыт реформирования э/э Великобритании [Текст] / Н.Т. Сапожникова, С.И. Сауткин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 115–129.
 17. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 18. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы: монография [Текст] / С.В. Богачев, М.В. Мельникова, А.А. Лукьянченко и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 381 с.